

CZAKÓ Erzsébet

GLOBALIS IPARÁGAINK VERSENYKÉPESSÉGE*

A közelmúltban lezárult „Versenyben a világgal” c. kutatási program keretében iparági esettanulmányok tárták fel hazai szektoraink helyzetének alakulását az 1990–96. közötti időszakra vonatkozóan. Az alábbi írás e kutatásra építve azt foglalja össze, hogyan alakult néhány globális iparágunk versenyképessége ezen időszakban, és eközben igyekszik rámutatni azokra a tényezőkre is, amelyek a továbbiakban kiemelkedő fontossággal bírnak az iparágak vállalatai számára.

A globális iparági verseny megfogalmazására az elsők között vállalkozott M. E. Porter (1980, magyarul 1993) olyan szempontból, hogy miként is kezeljék a globális iparági versenyt az érintett vállalatok. Megfogalmazásában *globális iparág*nak tekintjük azokat az iparágakat, amelyekben az iparág szereplőinek (vállalatainak) a fontos regionális vagy országos piacokon elért stratégiai pozícióját lényegében a globális versenyben elért pozíciójuk szabja meg (Porter, 1993, p. 277). A globalizációt elsősorban a verseny játékszabályait diktáló globális nagyvállalatok nézőpontjaként tekinti a nemzetközi irodalom. Ebből az aspektusból a globalizáció igen nyomasztó arcát mutatja a kisebb és ezért jelentősebb alkalmazkodásra készített nemzetgazdasági – így a magyar – iparágak és vállalatok számára. Tekintettel azonban arra, hogy globálisnak tekinthető iparágaink szempontjából a meghatározó vállalatok esetében az iparági verseny nemzetközi méretekben zajlik, fontos tisztában lenni azzal, milyen tényezők mozgatják az iparági versenyt, és ezen tényezőkhöz a nemzetgazdasági iparág és annak meghatározó vállalatai hogyan tudnak alkalmazkodni. Ez pedig elvezet oda, hogy miért globalizálódnak iparágak.

Ebből a szempontból az alábbiakban az OECD (1996) hét globálisnak tekintett iparágra vonatkozóan publikált kutatási eredményeit vesszük alapul, ami a gyógyszeripar, a számítógépgyártás, a gépjárműgyártás, a szoftver és szórakoztató elektronika, a nem-nemesfém alapú iparágak, a vas- és acélipar, végül pedig a textilipar területén foglalta össze a globalizáció jellegzetességeit.

Az iparágak versenyképességére irányuló kutatásunk keretében a globálisnak tekinthető magyar szektorok a következők voltak: alumíniumipar, gyógyszeripar, gépjármű- és gépjármű-alkatrészgyártás, műanyagalapanyag- és feldolgozóipar, textil- és textilruházati ipar, vas- és acélipar (a kutatásról lásd Czakó, 1995, 1996, 1997a és 1997b). A több mint egy milliárd feletti termékcsoportokon alapuló számítások szerint 1992–1995. között ezek az iparágak adták kivitelünk 30 %-át (lásd 1. táblázat). Ez alapján az adódik számunkra, hogy a magyar exporthoz jelentősen hozzájáruló szektorok *globális iparágak*nak tekinthetők, és a globalizáció jelensége és annak következményei nemcsak az iparág vállalatai szempontjából, de a gazdaságpolitika esetében sem hagyhatók figyelmen kívül.

Az említett OECD (1996) tanulmány a globalizáció okainak szempontjából az iparágakat három nagy csoportra bontotta: *tudásalapú, az összeszerelésben meglévő gazdaságos sorozatnagyság, erőforrás illetve munka-intenzív szektorok csoportjára*. Az alábbiakban röviden

* A fenti írás a BKE Vállalatgazdaságtan tanszék szervezésében 1995. július és 1997. október között lezajlott „Versenyben a világgal” kutatási program projekt zárótanulmánya [Czakó, 1997b] alapján készült.

**Globális iparágak termékcsoportjainak
részeseése a magyar exportból, 1992-1995., %**

Szektor	1992.	1993.	1994.	1995.
Alumíniumipari termékek (10)	2,36	4,22	4,57	5,31
Gyógyszer (3)	1,92	2,41	2,25	1,93
Gépjármű és gépjármű-alkatrész (5)	4,85	6,05	4,90	4,94
Műanyag-alapanyag (4)	3,05	2,99	3,05	3,52
Műanyagtermékek (7)	0,98	1,07	1,30	1,52
Textilruházat (16)	10,24	6,72	8,45	7,30
Textiliák (12)	1,54	1,44	1,52	1,34
Vas-acél termékek (12)	4,39	5,47	5,05	4,90
Összesen	29,33	30,37	31,09	30,76

Megjegyzés: A táblázat az 1 Mrd feletti, négy számjegyű HS kódok alapján számba vett termékcsoportok adatait tartalmazza. Az iparágak mellett zárójelben a termékcsoportok száma szerepel.

Forrás: KSH Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek alapján saját számítások.

összefoglaljuk az OECD (1996) megállapításait a szóban forgó csoportokra vonatkozóan, és az egyes csoportoknál kitérünk arra, ami a magyar iparágak kapcsán megállapítható, legvégül pedig néhány tanulságot fogalmazunk meg.

A tudásalapú iparágak – a magyar gyógyszeripar

Ehhez a csoporthoz a gyógyszeripart, a számítógépgyártást és a félvezető-gyártást sorolta az OECD (1996) tanulmány. Az iparágak, szektorok nemzetközivé/globalissá válását vállalati előnyökön alapuló nemzetközi terjeszkedések motiválják. Megfigyelhető jelenség, hogy magas a külföldi befektetések aránya, és a külföldi érdekeltségek jelentős piaci részesedést szereznek a befogadó piacokon. A nemzetközi kereskedelemben nagyon jellemző a vállalaton belüli (intra-firm) kereskedelem, azaz a multinacionális vállalatok érdekeltségei közötti, makro-szinten pedig intra-indusztriális kereskedelemként megjelenő kereskedelem. A nemzetközi együttműködések az innováció fontossága miatt a technológiát helyezik középpontjukba.

Megfigyelt jelenség, hogy a gyógyszeripar a leginkább piacorientált a nemzetközi együttműködésekben a csoportba tartozó szektorok közül. Ennek legfőbb ma-

1. táblázat gyarázó tényezői közé sorolják az egyes országok árképzési, forgalombahozatali és gyógyszerforgalmazási rendszerét nagymértékben meghatározó kormányzati politikák és a nemzeti társadalombiztosítási rendszerek különbözőségét, továbbá a betegségek és azok kezelésmódjában meglévő különbségeket. A gyógyszeripar jellemzői közé tartozik az is, hogy a külkereskedelem a csoport más szektorainál kevésbé jellemzi, ugyanakkor a külföldi befektetések intenzívebben jelennek meg. A külföldi befektetések elsősorban a termelésre, kisserelésre és marketingre irányuló tevékenységek helyi végzésére irányulnak, míg a K+F erőteljesen koncentrálódik a multinacionális vállalatok központjában. (A következőkben Antalóczy, 1997 munkájára támaszkodom.)

A nemzetközi tendenciák vonatkozásában még két tényezőt emelünk ki saját kutatási eredményeinkre támaszkodva: az egyik a vállalatátvételek és összeolvadások (*mergers and acquisitions*) szerepének jelensége, a másik pedig az ún. generikus hullám térhódítása. A vállalatátvételek és összeolvadások a legnagyobb multinacionális (globális) szereplőkre jellemzők, és háttérben a hatékonyság növelésének szándéka épp oly jelentős, mint a kutatás-fejlesztés terén elérni szándékozott sikerek. A generikus hullám megjelenését a nemzeti egészségbiztosítási pénztárak racionálisabb gazdálkodása indukálta és indukálja. A vállalatátvételek és összeolvadások a magyar gyógyszergyártók szempontjából a versenytársak és magatartásuk változásában, és esetleg a tulajdonosok stratégiai elgondolásainak változásában jelentkeznek. Ezeknek a folyamatoknak a magyar gyógyszergyártók az érintettjei tehát, nem pedig az alakítói. A generikus hullám térhódítása kedvező lehetőségeket is jelenthet a magyar gyártók számára, ennek a jelenségnek már a magyar egészségbiztosítás számára is van üzenete.

A magyar gyógyszeripar helyzete és versenyképessége kapcsán megállapítható, hogy: globális szektoraink közül ez a szektor az egyedüli, amelyik az igen nagyra értékelt tudás alapján globalizálódott, és szinte a gyógyszeripar kezdeteitől jegyzett szereplője a világ gyógyszeriparának. A hazai gyógyszeripar helyzete alapvetően megváltozott a 90-es évek első felében. Ennek okai a következőkben foglalhatók össze:

A társadalombiztosítási költségvetésnél, pontosabban az Országos Egészségbiztosítási Pénztárnál egyre éle-
sebben merül(t) fel a költségvetési korlát keménysége,
ami az ésszerű(bb) gazdálkodás követelményének
érvényesítését kényszeríti ki. Ez a szektor vonatkozásá-
ban az árképzési (támogatási) rendszer átalakításával, és
a vényellenőrzés szigorodásával járt. Az elmúlt egy év
történései azonban arra mutatnak, hogy az OEP-nél az
ésszerű(bb) gazdálkodás érvényesítésének jelentősek a
politikai korlátai.

A liberalizálás hatására a magyar gyógyszerpiacon
jelentőssé vált az import gyógyszerek aránya. E gyógy-
szerek elsősorban multinacionális vállalatok érdekelt-
ségein keresztül érkeznek és kerülnek forgalmazásra a
magyar piacon. Az 1992-ben megkötött EU társulási
szerződés értelmében évi 40 M USD-s keretet határoztak
meg az EU-ból érkező gyógyszerekre, és a megállapodás
szerint 2000-ig fokozatosan kell elérni a 100 M USD-s
import keretet. Nos a tények azt mutatják, hogy az EU-
ból származó gyógyszerimport 1995-ben elérte a 150 m
USD-t. Az *importverseny hatására* a gyógyszeripari ter-
mékek választéka jelentősen megnőtt, 1995-ben az 1990.
évi közel kétszeresére. Ebben közrejátszott, hogy a ma-
gyar gyógyszer-engedélyeztetési rendszer követelmé-
nyeit az importáló vállalatok könnyedén és gyorsan
tudták teljesíteni. A multinacionális vállalatok érdekelt-
ségei jelentős szerepet játszottak a gyógyszer-értékesítés
rendszerének átalakulásában, és a marketing szerepének
növekedésében – az e téren meglévő előnyük is hozzá-
járult az importversenyhez.

A *hazai gyógyszergyárak állami tulajdona* időköz-
ben megszűnt, és a Richtert kivéve minden gyógyszer-
ipari vállalatunk külföldi szakmai befektetők többségi
tulajdonába került. Ennek következtében a magyar gyógy-
szeripar újradefiniálása vált szükségessé: nem szeren-
csés többé a tulajdon alapján való megkülönböztetés. Ez
a változás jelentős konfliktusok forrása a szektor vál-
latai között.

A *hagyományos felvevő piacok*, volt-KGST piacok
elvesztése a gyógyszeripart is érintette. Úgy tűnik azon-
ban, hogy a korábbi kapcsolatok újjá éledtek, és a ma-
gyar gyógyszergyártók fontos regionális szereplővé vál-
hatnak térségünkben. E kapcsolatokban kihívást jelent az
átmeneti országok társadalombiztosítási rendszereinek
átalakulása, a megélenkülő verseny, és a nemzeti piacok
védelme.

A *kutatás-fejlesztés* területén jelentős változást ho-
zott az *eljárás-szabaddalmi* rendszerről a termék-szaba-
dalmi rendszerre való áttérés. Ez az áttérés a kutatás-

fejlesztés orientációjának áthelyeződését jelentette, és
bizonyos szempontból a kutatás-fejlesztési kapacitásaink
leértékelődését is maga után vonta. A generikus termé-
keket a magyar gyógyszergyártók jóval kisebb presztíz-
értékűnek tartják, mint az originális termékeket. Ez a
megítélés a termékek újdonságértéke, és a bennünk lévő
igen magasra értékelt kutatás-fejlesztési tevékenység
miatt érthető. A nemzetközi tendenciák azonban egyre
inkább arra mutatnak, hogy az új termékek kifejlesztése
és piacra vitele olyan kockázatvállalást és tőkebefekte-
tést igényel, amit a magyar gyártók méretei kétségessé
tesznek. Ezért a kutatás-fejlesztés szerepének és súly-
pontjainak újragondolása, és ezzel egyidejűleg az üzleti
szempontok érvényesítése stratégiai feladatot jelent a
hazai gyártók és tulajdonosai számára.

A gyógyszeripar leglátványosabban előretörő tevé-
kenységi területei a *marketing* és a *logisztika* volt. Ez
köszönhető egyrészt a multinacionális vállalatok érde-
keltségeinek, a gyógyszer-értékesítésben bekövetkezett
változásoknak (gyógyszer-nagykereskedelem és patika
privatizáció), és a gyógyszerárképzési rendszer megvál-
tozásának. E két tevékenység erőteljes előretörése azt is
jelzi, hogy a magyar gyógyszeriparban piaci jellegűbb
magatartás kívántatik meg a szereplőktől.

A *kormányzat szerepe* általában jelentős és orszá-
gonként igen eltérő a gyógyszeripar vonatkozásában. A
már érintett engedélyeztetésen és árszabályozáson kívül a
külföldi piacralépőknek a gyógyszerek bevezetéséhez
meglehetősen sok kifinomult feltételt kell teljesíteniük. A
gyógyszeripar vonatkozásában a nemzeti szabályozás
eltéréseit tekintik a legfőbb kereskedelmi korlátnak. *Ma-
gyarországon* ezzel szemben a 90-es években a hazai
gyártók számára sok esetben azokat az iparvédelmi
intézkedéseket sem adta meg a kormányzat, amelyekkel a
fejlettebb országok tőkeerősebb hazai gyógyszergyá-
raikat védik. Példaként már idéztük az EU társulási
szerződést, amelyhez itt azt érdemes hozzáfűzni, hogy a
gyógyszer sajátosságainál fogva a gyógyszeripar azon
szektorok közé tartozik, ahol igen jól nyomon követhet-
ők a piaci viszonyok. Ez arra utal, hogy a kormányzat
számára a privatizációs bevételek beérkezéskor a szektor
elvesztette érdekességét és presztízst is. Látni kell azon-
ban, hogy tulajdonosi viszonyoktól függetlenül a hazai
gyártás a tudásintenzitás és a gyógyszerek sajátos ter-
mékjellemzői miatt mindenütt preferált a külföldi gyár-
tókhoz szemben.

⇒ *Összefoglalásaként* megállapíthatjuk, hogy a magyar
gyógyszergyártóknak sikerült megőrizniük és stabilizál-
niuk helyzetüket. A kilencvenes évek jelentős kihívások

elé állították a hazai gyógyszergyárakat, ami tekinthető a világ gyógyszeriparába való újbóli, kétségkívül fájdalmas beintegrálódásnak is. A magyar piacot jellemző tendenciák tartósan ígérkeznek, amihez a gyógyszergyártók sikeresebben alkalmazkodtak, mint a kormányzat. Hosszabb távon ez az alkalmazkodás a hazai gyártók versenyképességét javította, amit a hazai tőzsde is értékel. További kihívást jelent a hosszú távon sikeres működés fenntartását biztosító piacok és piaci rések megőrzése, ill. megtalálása, és ebben a kutatás-fejlesztés szerepének újragondolása.

Az összeszerelésben meglévő méretgazdaságosságra érzékeny iparágak – a magyar gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártás versenyképessége

Ebbe a csoportba az OECD (1996a) a *gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártást, a szoftver és szórakoztató elektronikai ipart sorolta*. A gépjárműgyártás területén megfigyelhető a termelés, fogyasztás és a kereskedelem OECD országokon belüli koncentrációja. Az iparág oligopol szerkezettel jellemezhető. A működőtőke befektetések utóbbi években gyors növekedésnek indultak, és magas a vállalaton belüli kereskedelem aránya. A vállalaton belüli kereskedelem a vertikálisan integrált gyártóknál jellemző elsősorban. A működőtőke befektetések mind az OECD országokon belül, mind azon kívül jelentősek. Megfigyelhető az iparágban a vállalati hálózatok és a vállalati szövetségek kiépülése, ami nagymértékben kapcsolódik az alkatrészek beszerzéséhez, valamint a K+F-hez és a tervezéshez. A szektorokat kevés vállalatátvitel jellemezte és jellemzi. A szektor globalizációjában jelentős szerepe volt a technológia területén és a termelési eljárásokban lezajlott változásoknak. Előrejelzések szerint ezen korlátok jelentik a globalizáció korlátait is, amit még tovább erősít, hogy a gépjárművet mint globális terméket szükséges lokalizálni, azaz a helyi fogyasztói igényekhez alakítani. A kormányzati politikának általában jelentős szerepet tulajdonítanak az összeszerelő üzemek telephelyének megválasztásában: megfigyelhető a működőtőke befektetések ösztönzése és a helyi kis beszállítók szerepének erősítése. (A továbbiakban Legeza, 1996 tanulmányára támaszkodom.)

A nemzetközi tendenciákról a globalizáció kiegészítéseként el kell még mondani a következőket: A *személygépkocsi-gyártásra* vonatkozó előrejelzések az 1992-2000. közötti időszakra a kelet-európai térségben jelentős növekedéssel számolnak. A régióban a nemzetközi autógyárak és azok beszállítói domináns szerepet játszanak

(Csehországban a Volkswagen csoport, Lengyelországban a Fiat, a Daewoo, a Ford, a General Motors az Opel révén, Romániában a Daewoo jelent meg, Magyarországon a General Motors [Opel], a Volkswagen csoport [Audi], a japán Suzuki, és a Ford van jelen.). A multinacionális vállalatok a működőtőke befektetések révén jelentek meg. Az autógyárak leglátványosabban a gépjármű-összeszereléssel vannak jelen, a helyi beszállítók szerepe országonként eltérő. A közép-európai térségbe való terjeszkedésében az EU honos gyárak esetében vélhetőleg az EU 1999-re tervezett japán autógyártók felé történő nyitása éppúgy szerepet játszik, mint a költségek racionalizálásának folyamatos és nyomasztó kényszere, valamint a potenciális piac. A távol-keleti gyártók esetében a kelet-európai térségben való megjelenés az EU piacokhoz való hozzáféréssel is magyarázható. A személygépkocsi-gyártók mozgása maga után vonja beszállítóik, a *gépjárműalkatrész-gyártók* megjelenését is az adott térségben, valamint a helyi beszállítók szerepének növekedését. A gépjárműalkatrész-gyártók és a gépjárműgyártók között a kulcsfontosságú alkatrészek tekintetében beszállítói hálózatok kialakulása figyelhető meg, s minél kevésbé stratégiai jelentőségű az alkatrész, annál kevésbé érdekes a hálózat tagjának lenni. Ezzel egyidejűleg tovább fokozódik a nyomás a termékek költség szintjének leszorítására és minőségének javítására. A *haszongépjárművek* gyártása tekintetében a közép-európai térség kevésbé számít telítettnek. A *szektor egésze* kapcsán látnunk kell, hogy a multinacionális gyártók vállalati stratégiái alakítják a szektor játékszabályait, és határolják be a régió lehetőségeit. Stratégiáikat pedig nagymértékben meghatározza, hogy a gépjárművek előállításában és keresletében milyen tendenciákat jeleznek előre, ill. alakulnak ki. A régióba történt befektetések arra utalnak, hogy közép távon, a jövő évezred elejéig mindenképpen perspektívikusnak ítélik térségünket.

A *hazai gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártás* tekintetében a haszongépjármű-gyártásnak vannak *hagyományai* (pl. autóbusz), míg a személygépjármű-gyártás – pontosabban gépjármű-összeszerelés – a rendszerváltáshoz köthető időponttal jelent meg újra Magyarországon. A gépjárműalkatrész-gyártás a hazai haszongépjármű-gyártáshoz és a KGST-n belüli munkamegosztáson belül a szocialista országok személygépjármű-gyártásához kapcsolódott a nyolcvanas évek végéig, egyes szegmensei azonban már a KGST időszak alatt nemzetközileg ismert és elismert termékekkel voltak jelen a világpiacon (Rába). A szektor hagyományai kapcsán meg kell jegyeznünk, hogy a gépjármű-összeszerelés meg-

telepedésben a *politikai/kormányzati akarat* nagy jelentőséggel bírt. Ennek egyik motiválója az volt, hogy a gépjármű-összeszerelés megtelepedése jelentősen dinamizálhatja az ország gazdaságát, ún. húzóágazat szerepben jelenhet meg.

A *szektor hazai helyzetét* tekintve az alábbi megjegyzések tehetők:

A *hazai gépjárműpark* összetételét és korát tekintve jelentős elmaradás figyelhető meg a fejlett piacgazdaságokhoz képest. A személygépjárművek átlagéletkora 1995-ben 12,03, a tehergépjárművéké 9,17, az autóbuszoké pedig 11,64 év volt. A szocialista gyártmányok új gyártmányokra történő tömeges lecserélésének a szükséges fizetőképes kereslet, másrészt a gépjárművek üzemeltetéséhez szükséges, nemzetközi összehasonlításban is magasnak ítélt addicionális költségek nagysága jelenti a megújulás legnagyobb korlátját. Környezetvédelmi szempontok mindenképpen a megújítás mellett szólnak. A gépjárműpark bővülése az autózás háttér-infrastruktúrájának (pl. úthálózat, parkolás) fejlesztésére is ráirányítja a figyelmet.

A *személygépjármű-összeszerelés* tekintetében multinacionális vállalati érdekeltségek vannak jelen (General Motors, Suzuki, szándéka szerint a Ford és a Volkswagen csoport is). A magyar piac azonban kicsi ahhoz, hogy az összeszerelésben jelenlévő vállalatok kapacitásaikat gazdaságosan kihasználhassák. Ebből következően a gazdasági racionalitás mindenképpen exportra ösztönzi a vállalatokat. Ez különösen igaz a Suzukira, ahol az EU előírások még a hazai beszállítások megfelelő arányának elérésére is ösztönöznek. Az összeszerelés meghonosodásában elsősorban a gépjárműalkatrész-gyártásra kifejtett húzó hatást érdemes kiemelni.

A *gépjárműalkatrész-gyártás* tekintetében az látjuk, hogy jelentős működőtőke befektetéssel jellemezhető ez a szektor is, valamint, hogy a magyar vállalatok is egyre nagyobb részarányt érnek el. Ezen a területen – kevésbé szembetűnő volta ellenére is – kiemelkedőnek kell tekintenünk azt a hatást, amivel a gépjárműgyártók hozzájárultak a szektor versenyképesebbé válásához. Egyes megfigyelők szerint a nyolcvanas években elképzelhetetlen volt, hogy magyar beszállítók multinacionális gépjárműgyártók beszállítóivá váljanak. Ez az alkalmazkodás azonban jelentős kihívásokat jelent a vállalatok számára: jelentős és folyamatos a nyomás költségeik csökkentésére, a magas követelmények betartására és a megbízható szállításokra. Sok vállalat esetében a *beszállítói státus* elnyerése ezért jelentős *presztízs* értékkel is rendelkezik. E vállalati körben viszonylag magas a kö-

zép-vállalkozások aránya, amelyek nagyobb kihívásokkal néznek szembe a követelmények teljesítésénél, mint a nagyvállalatok. Az elemzések szerint éppen ezért a közép-vállalatok kormányzati támogatása nagy fontossággal bírna.

A *kormányzat szerepére* vonatkozóan ki kell emelni annak támogató szerepét: a megtelepülő külföldi érdekeltségű összeszerelők és alkatrészgyártók adókedvezményekben részesültek. Az elemzések kevés nyomát találták annak, hogy a hazai beszállításokra vonatkozóan pl. Csehországhoz hasonló megkötések történtek volna. Mindkét iparágnak jelentős presztízssértéke van kormányzati körökben. Ennek oka a dinamizáló, húzóágazati jelleg, a munkahelyteremtés és az exportárbevételekhez való jelentős hozzájárulás. Némi előrelépés figyelhető meg a beszállítók szerepének erősítésében a finanszírozási lehetőségek javítása révén.

A *haszongépjármű-gyártás* tekintetében két vállalatról kell szólnunk: a RÁBÁ-ról és az Ikarusról. Egyik privatizációja sem zárult még le. A RÁBA esetén azonban nem annyira a gépjárműgyártás teszi sikeressé a vállalatot, mint inkább a részegységgyártás. Ezen a területen eredményekben is megmutatkozóan nemzetközileg elismert a vállalat. Az Ikaruszt érintette legérzékenyebben a KGST összeomlása, és ennek nyomában a buszok iránti kormányzati megrendelések csökkenése. A vállalat csúcskapacitásainak tíz %-án működik, és értékesítései révén mindössze a világpiac egy %-át tudhatja magáénak. A vállalat megtartása mellett szólnak a hagyományok, a potenciálisan meglévő közép- és kelet-európai piacok, valamint az, hogy még mindig megvannak a konstrukciófejlesztés szellemi kapacitásai. A vállalat új fejlődési pályára állításához jelentős tőkebefektetésre, vállalati átalakításra, és a gépjárműiparban elterjedt korszerű menedzsment és termelés-szervezési ismeretek alkalmazására lenne szükség.

⇒ *Összefoglalásként* azt állapíthatjuk meg, hogy a magyar gazdaság egészének versenyképességéhez jótékonyan járult hozzá a gépjármű-összeszerelő szektor megtelepedése, és ennek nyomában a gépjárműalkatrészgyártás átalakulása. E szektorok vonatkozásában is a világgazdaságba való bekapcsolódás tanui lehettünk a kilencvenes években. Az eredmények arra utalnak, hogy az érintett vállalatok sikeresek voltak ebben a folyamatban. A világgazdasági vérkeringésbe történt bekapcsolódás következménye, hogy mind kormányzati, mind pedig vállalati szinten egyre érdekesebbé és fontosabbá válnak azok a nemzetközi trendek és tendenciák, amelyek a gépjárműgyártásban megfigyelhetők. A szektorok hazai

helyzetét tekintve továbbra is megválaszolatlan kérdés, hogy a szektor dinamizáló szerepe milyen vállalati kört és milyen további régiókat érint: szigetszerűek maradnak-e a szektor kulcsvállalatai, vagy hatásuk kiterjed? A fenti megállapítás a multinacionális vállalatok érdekeltségei által húzott iparági szegmensekre igaz, kevésbé a hazai hagyományokkal rendelkező haszongépjármű-gyártásra. Ebben a tekintetben sokkal határozatlanabb kormányzati szándékokkal és tulajdonosi döntésekkel találkoz(t)unk.

Az erőforrás-intenzív szektorok: az alumínium-, a vas- és acélipar, valamint a műanyagipar versenyképességét befolyásoló tényezők

Az OECD (1996) besorolása szerint a vas- és acélipar és a nem-nemesfém iparok tartoznak ehhez a csoporthoz. A multinacionális vállalatokon belüli kereskedelem kevésbé jellemző. Az alumíniumipar esetében a kohászat telep-helyválasztásában az energiaáraknak meghatározó szerepük van. A feldolgozók egyre közelebb települnek felhasználóikhoz, és távolodnak a nyersanyag-lelőhelyektől. A külföldi érdekeltségek jelentős befektetésekkel és forgalommal jellemezhetők. A vas- és acéliparban igen felélénkultek a vállalatátvittelek és összeolvadások a termelés racionalizálására, és megkezdődött a külföldi piacokon való működőtőke befektetés is. A hivatkozott OECD tanulmányban a műanyagipar nem szerepelt, így a csoportok egyikébe sem lett besorolva. A műanyagipar, különösen a műanyag-alapanyag-ipar jellegzetességei alapján azonban szintén globális iparágnak tekinthető, ezért itt tárgyaljuk.

Az e csoportba tartozó szektorok, amellet, hogy erőforrás-intenzívek, azzal a nagyon fontos további jellemzővel is rendelkeznek, hogy a nemzetgazdaságok szempontjából az ún. stratégiai iparágak közé tartoznak: az alumíniumipar a hadiiparban betöltött szerepe miatt, a vas- és acélipar több olyan iparág alapját, fontos alapanyagát jelenti, amelyek a gazdasági növekedésben meghatározó szerepet tölthetnek be – így pl. a gépgyártás, az építőipar, a járműgyártás -, a műanyag-alapanyagipar pedig – a XX. század második fele sokoldalú nyersanyagának termelőjeként – az ipari modernizáció jegyében létesült. A stratégiai iparági jelleg következtében a legtöbb iparosodott és iparosodni akaró ország megteremti saját műanyag-, vas- és acéliparát. Az alumíniumipar esetében a korábbi nagyobb fokú nyersanyag (bauxit) függőség miatt erre kevesebb példát lehet találni a hetvenes évekig. Közös vonása a három iparágnak az is, hogy a gazdasági fejlődéssel ezen iparágak stratégiai jel-

lege gyengül, azonban a jelentős kilépési korlátok következtében – a termelőkapacitások mellett itt a foglalkoztatást emeljük ki – gazdaságpolitikai fontossága továbbra is megmarad. Kezdetben a nyersanyag-hozzáférés és azok ára, majd a növekedési lehetőségek, később pedig a felhasználók – pl. gépjárműipar – nemzetközivé válása, és a technológia fejlődése jelentősen hozzájárult ahhoz, hogy ezen szektorok legnagyobb vállalatai túllépnek a nemzeti kereteken, és a kilencvenes években már globális szektoroknak tekinthetők. A szektorokat napjainkban tehát együttesen jellemzi a nemzetgazdaságokban betöltött kiemelt szerep és a globalizáció jelensége. Megállapíthatjuk, hogy mind a három szektor ezt a fejlődési pályát futotta be a magyar gazdaság esetében is. A kilencvenes évek a világpiaci trendekkel, a globalizáció jelenségével szembesítette a hazai szektorok vállalatait, amire eltérő okok miatt más-más válaszok születtek. (A továbbiakban Némethné Pál-Németh, 1996, Barta-Poszmik, 1997 és Dévai-Petruska, 1996 tanulmányaira támaszkodom.)

Az alumíniumipar az egyetlen hazai ásványvagyonra települt szektorunk. A szektor hazai helyzetét már a kezdetektől az alumínium hadiipari jelentősége határozta meg. Meghatározó volt az is, hogy az ásványvagyon gazdaságos feldolgozásához az országban nem állt rendelkezésre olcsó energia. A meglévő ásványvagyon és a hiányzó olcsó energia párosítására nemzetközi együttműködés keretében került sor, ami a KGST időszaka alatt teljesedett ki. A KGST összeomlása következtében nyilvánvalóvá vált, hogy a két világrendszer az alumíniumiparban egyet jelentett a demarkációs vonalakkal: a fejlett országokban a hetvenes-nyolcvanas években megszűnt a vertikális integráltság (a bauxit kitermeléstől a kohó-alumínium gyártáson át az alumínium feldolgozásig folytatott tevékenység) kizárólagossága, míg ez nálunk a nyolcvanas évek végéig fennállt. A hadiipar megrendülése és visszaesése következtében szinte egyik napról a másikra világméretben jelentős többlet kapacitások jelentkeztek. A nemzetközi politikai és gazdasági változások így szinte pillanatok alatt leértékelték alumíniumiparunkat és hazai ásványkincsünket, a bauxitot. A 90-es évek első felében ennek következtében az iparág a fennmaradásáért küzdött, miközben mindvégig nettó exportőr maradt.

A nemzetközi tendenciák vonatkozásában az alumíniumipar a vállalatok oldaláról oligopol piaci szerkezettel írható le. A kohóalumínium tőzsdei cikk, és jellemző, hogy a kohászat által használt energia ára igazodik az alumínium tőzsdei árához, ezzel is hozzájárulva az ipar-

ágra jellemző ciklikusság kiegyenlítéséhez. A jelentős visszaesések ellenére az alumínium felhasználásának növekedését prognosztizálják, azonban ennek üteméről erősen megoszlanak a vélemények.

A kataklizmaszerű nemzetközi szintű változások közepette az állami tulajdonú HUNGALU – a bauxit kitermelésétől kezdve a fémfeldolgozásig vertikálisan integrált vállalként fogta egybe a hazai alumíniumipart – a nyolcvanas évek központi fejlesztési programjainak hiteltartozásaival indult a kilencvenes éveknek és a privatizációnak. A különböző kormányzati koncepciók közül végül is az 1995-re kikristályosodott teljes privatizáció valósult meg, aminek következtében a vertikum bányái és üzemai különböző tulajdonosokhoz kerülnek. A különböző tulajdonba kerülő, de egymásra utalt társaságok együttműködését az ésszerűség mellett a privatizációs szerződések előírásai is elősegítik. A kitermelés és kohászat terén nem került sor az ágazat nemzetközi integrációjára: nem jelent meg jelentős szakmai befektető a vertikum ezen szegmenseiben.

A kilencvenes években az iparág *legsikeresebb szegmensei* közé tartoztak a nem kohászati timföledek és a timföldtermékek. Itt találkozunk külföldi szakmai befektetőkkel, a sikerekben azonban a hazai szaktudásnak kiemelkedő szerepet tulajdonítanak. Az alumínium-feldolgozásban működőtőke befektetések révén megjelentek a multinacionális szereplők, amelyek főként felhasználóikat követve léptek a magyar piacra. Ezek a vállalatok azonban a magyar alumíniumipar korábbi struktúrájától elkülönülnek, a szektor hazai vállalatai szerint igazából nem tekinthetők a hazai alumíniumipar részének: versenyhelyzetüket a tulajdonosok globális versenyben elfoglalt pozíciója határozza meg, és a szektor hazai problémái nem érintik őket.

Az alumíniumipar *technológiai adottságait* tekintve a vertikum alsó fázisa, sokkal tőkeigényesebb, mint a vertikum felsőbb fázisai, a művelhető bauxitkincs kiemerüléséig működőképes, a rendszerek részei azonban nincsenek egyformán elhasználódva. Ez a kapacitások visszafogása következtében problémákat okoz az egyenletes minőség és a szállítási határidők betartásában. Itt a környezetvédelmi problémák kezeléséből származó többletköltségek is csökkentik a jövedelmezőséget. A vertikum felső fázisaiban a beruházási igény alacsonyabb, a megtérülési idők rövidebbek. Itt a piaci versenyben elfoglalható pozíciókat a tőkéhez és piaci kapcsolatokhoz jutás nagymértékben befolyásolja.

⇒ *Összességében* elmondható, hogy az alumíniumipart alapjaiban rengette meg a KGST összeomlása, amivel

nemcsak a piacok elvesztése, hanem a termelési együttműködés felbomlása is együtt járt. Az iparág privatizációja a végéhez közeledik: legfőbb jellemzője, hogy a vertikum különböző fázisai más-más tulajdonosi körhöz kerülnek. A világgazdasági folyamatokba való beintegrálódást a szektor eddig sikerrel megoldotta, pozícióinak megszilárdítása azonban még hátra van. Tényként kell kezelni a jövőben, hogy a magyar alumíniumipar alsó vertikumai sokkal kisebb kapacitásokkal működnek tovább, ami a regionális koncentrátság miatt foglalkoztatáspolitikai gondokhoz is vezet. A feldolgozásban megjelentek a globális szereplők, ezek azonban megrendelőiket követve az anyavállalat stratégiájához igazodóan szigetekként működnek a magyar gazdaságban.

A hazai *vas- és acélipar* igen rossz megítélésű, alacsony presztízsű iparágként számít, annak ellenére is, hogy a hazai export tekintetében jelentős szektorról van szó. Ennek okai az ötvenes évek erőltetett iparosításával, a hazai vas- és acélipar nagyvállalatainak megeremtelésével és a borsodi-régió évek óta tartó szanalásával hozhatók összefüggésbe. Ezen a közvélekedésen a sikeresnek tartott Dunaferr sem tudott alapvetően változtatni. Az iparágat erőteljes koncentráció jellemezte: a Dunai Vasmű, az Ózdi Kohászati Üzemek és a diósgyőri (korábban Lenin Kohászati Üzemek) vertikálisan integrált vállalatok adták a szektor primer termékeinek 90-92 %-át. A vállalati koncentráció kialakulása az alkalmazott technológiával függ össze: az ötvenes években ez a megoldás volt a vas- és acélipar telepítésében a legelőnyösebbnek tartott telepítési mód. A vállalati koncentráció ráadásul területi koncentrációval is társult – a borsodi régió és Dunaújváros tekintetében. E területi koncentrációhoz kapcsolódott a kohászattal kapcsolatos felsőoktatás és kutatás jelentős része.

A nemzetközi tendenciákat tekintve az európai példa azt mutatja, hogy a vas- és acélipar a nemzetgazdaságok kiemelkedő fontosságú ágazatának számít, a termelés alapvetően a hazai igényeket szolgálja, az export a kapacitások gazdaságos kihasználása miatt egyfajta puffer szerepet tölt be. Az acélipari termelés a válságok ellenére az 1970-1990. közötti időszakban jóformán változatlan maradt. E mögött azonban ártrendeződés figyelhető meg: a fejlett országok termelése lassan csökkenő tendenciát mutat, Közép-Kelet-Európában jelentősebb csökkenés figyelhető meg, míg a fejlődő országokban (pl. Kína, Brazília, Argentína, India) a termelés növekedése lendületes. A világ acélfelhasználása növekvő tendenciát

mutat, azonban a növekedés üteme a nyolcvanas évektől kezdve lassul. A vas- és acélipar ciklikus iparág, amit a hetvenes-nyolcvanas években túltermelési válságok jellemeztek. A válságok kezelése miatt az iparágban hagyományosan jelentős a kormányzat szerepe, azonban a kormányzati részvétel formái jelentősen megváltoztak: napjainkban leginkább a kutatás-fejlesztések támogatásában és a régiófejlesztéssel összefüggésben jelenik meg. A technológiai fejlődés következtében lehetővé vált ún. miniacélművek létrehozása, amelyek egyrészt lehetővé teszik a kereslethez való rugalmasabb alkalmazkodást, és kisebb beruházási igénnyel is épülnek mint a hagyományos acélművek. Ezen acélművek esetében a lég- és vízszennyezési károk is jóval szerényebbek. A vas- és acéliparban általános tendencia, hogy a kör-nyezetvédelmi szempontok egyre nagyobb figyelmet kapnak.

A *vas- és acélipar hazai helyzetét* tekintve azt látjuk, hogy a szektor alapvetően import nyersanyagokra épül. A magyar vas- és acélipar világviszonylatban kicsi. A 90-es évek elején a *hazai piac* felvevőképesség kb. a felére csökkent, és eközben a hazai vevőkör is teljesen átalakult, miközben számuk jelentősen megnőtt. A hazai piac zsugorodásában jelentős szerepe volt a gazdasági visszaesésnek. A szektor jövője szempontjából nem közömbös, hogy ezek a felvevő szektorok milyen mértékben képesek talpra állni. Az exportpiacokat tekintve a magyar termékek szűk piaci szegmensekben sikeresek, a magyar export nagysága marginálisnak tekinthető a külpiacon.

Az export sikerek mögött az említett *két hazai régió eltérő szerepe* figyelhető meg. A két régióban elhelyezkedő vállalatok között különbség van technológiájuk és ehhez kapcsolódóan termékskálájuk tekintetében: a Dunaferrt a lapostermékek, míg a borsodi régió vállatait a hosszú termékek jellemzik. Általában a lapostermékeket tartják szerencsésebbnek. Eltérő a két régióban elhelyezkedő vállalatok privatizációja is: a borsodi régióban a termelési vertikum feldarabolásával és a tulajdonosi jogosítványok kft-khez történő telepítésével zajlott le a privatizáció, míg a Dunaferr esetében a vállalatcsoport létrehozásakor a termelőeszközök tulajdona a vállalati központnál maradt. A Dunaferr sikereit nagymértékben indokolja a piacképesebb termékkör és a társaságosítás során a termelőeszközök tulajdonának vállalati központi kézben tartása. Megállapítható továbbá, hogy a sikeresnek tekinthető vállalati stratégiák esetében a határozott és jó vezetésnek kiemelkedő szerepe volt (Dunaferr, Ózdi Finomhengermű Kft.)

A *technológiát* nézve azt látjuk, hogy a szektor egészében elavult, ill. elavulóban van. Ugyanakkor a techno-

lógiaiváltáshoz szükséges tőke forrása igencsak kérdéses, tekintettel arra, hogy a realizálódó nyereség nem teszi lehetővé azt a felhalmozást, ami ezt megalapozhatja.

A *kormányzat szerepe* egyelőre mint tulajdonos is jelentős: a Dunaferr továbbra is többségi állami tulajdonban van. Ez arra irányítja a figyelmet, hogy a magyar kormányzat esetében a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően elvárható támogató tevékenység tulajdonosi felelősséggel is társul. Ugyanakkor a vas- és acélipar jövőjére vonatkozó kormányzati gazdaságpolitikai elképzelések éppúgy nem világosak, mint az állam tulajdonosi érdekeltségeinek jövője sem. A kormányzat eddigi szerepvállalása a felhalmozódott veszteségek szanálásában volt jelentős, meglehetősen kevésbé átlátható koncepciók alapján.

⇒ *Összességében* azt állapíthatjuk meg, hogy a magyar vas- és acélipar problémái pillanatnyilag megoldódni látszanak. Ennek oka, hogy mindvégig sikerült megőrizni az exportpiacokat, sor került kapacitások leépítésére, és a gazdaságban megindult a felvevő piacokat jelentő ágazatok növekedése. Az eddigi eredmények azonban korántsem megnyugtatóak az iparág tíz éves időhorizontban tekintett jövőjét illetően: különösen a technológiaváltás szükségessége merül fel élesen. Az ehhez szükséges több milliárd forint előteremtése az egyik kérdés, a másik az, hogy a szektor vállalatai régiójuk meghatározó munkaadói. A kormányzat szerepvállalása „csupán” a tulajdonosi szerepre koncentrálódik, azonban a nemzetközi példák azt mutatják, hogy ez a szektor vonatkozásában korántsem elégséges szerepvállalás.

A *műanyagalapanyag-gyártás* és az erre épülő – *feldolgozás* kiteljesedése a szocializmus éveihez köthető. A szektor mai versenyképességét jelentősen és pozitívan befolyásolta, hogy a nyolcvanas években a világbanki szerkezetátalakítási programban a szektor részt vett.

A *nemzetközi tendenciákat* tekintve az látható, hogy a kőolajár-robbanások kapcsán a *műanyagalapanyag* szektor perspektíváiról szóló viták nyugvó pontra jutottak: a műanyagok elfogadott alapanyagokká váltak, létjogosultságukat a nyersanyaggal nem rendelkező országok esetében is elismerik. A műanyagtermelés korábbi húzóágazati jellege mérséklődött, amivel párhuzamosan háttérpari szerepe erősödött. A világ műanyagtermelése növekvő tendenciával jellemezhető a kétezerig terjedő prognózisok alapján. Ebben azonban a távol-keleti és a dél-amerikai térség jelentős szerepet játszik. A műanyag-

termelésben és felhasználásban a döntő hányadot az ún. tömegműanyagok adják. Az iparág öt-nyolc éves ciklusokban válságokkal jellemezhető, aminek okaként elsősorban a kereslethez rugalmasan alkalmazkodni nem tudó technológiai megoldásokat és a túlméretezett kapacitásokat jelölik meg. A *műanyag-feldolgozó iparban*, a prognózisok szerint, a szerkezeti anyagok versenyében a műanyagok pozíciója tovább fog erősödni. Jelentős húzóerőt jelentenek az új alkalmazási területek, amit elsősorban a kereslet és a fogyasztók igényei vezérrelnek. Ehhez igazodóan a szektorban a K+F tevékenység is erősen felhasználás-orientált. Növekvő felhasználást jelent a high tech iparágak műszaki célú felhasználása is. Megfigyelhető, hogy az alacsonyabb műanyag kultúrájú országokban a hagyományos alkalmazási területek jelentős növekedési tartalékot rejtjenek, és valószínűsíthető a fejlett országokban már lezajlott folyamatok honi lejátszódása.

A két szektor *hazai helyzetét* tekintve a következők állapíthatók meg:

A *műanyagalapanyag-ipar* import nyersanyagokon alapul. Keresletében meghatározó jelentősége van az exportpiacoknak. Ez abból adódik, hogy a műanyagipari *vállalatok kapacitásai* nagyok a hazai piac méretéhez képest. Azonban ahhoz mégsem elég nagyok, hogy az iparágra jellemző ciklusok konjunktúráit kihasználva tartalékokat képezzenek dekonjunktúra idejére. Ennek is „köszönhető”, hogy a kilencvenes évek elején mind a négy meghatározó hazai vállalat a „piszkos tizenkettő” között szerepelt. A vállalatok konszolidálására sor került, és a pénzügyi könnyítésekkel párhuzamosan a vállalatok profiltisztítást, szerkezet-átalakítást és jelentős racionalizálást valósítottak meg. Ennek hatásai már egyértelműen tükröződtek az 1994. és 1995. évi eredményekben.

Az *iparág szerkezetét* tekintve a piaci szereplők száma alapján oligopol piacról beszélhetünk, a technológiai és termékskála tekintetében azonban a szereplők monopol pozícióval rendelkeznek a hazai piacon. Versenyt az import termékek jelentenek. A termékek az ún. tömegműanyagok kategóriájába tartoznak.

Az iparág *tulajdonosi szerkezete* a kilencvenes évek elején megváltozott: a TVK és a BorsodChem tőzsdén van, a Dunastyr olasz többségi tulajdonban, míg a legtöbb problémával küszködő a Nitrokémia száz %-os állami tulajdonban. A szakágazat meglévő *technológiája* világszintű termelést tesz jelenleg lehetővé, a sikeres vállalatok a nemzetközi piacokon elvárt ISO minősítésekkel rendelkeznek. A technológiaváltás szükségességét tíz évre prognosztizálják. A K+F tevékenység továbbra is

jelentős az ágazat vállalatainál. A K+F elsősorban a legkorszerűbb technológiai megoldások adaptálására irányul. Jellemző a licenc vásárlások gyakorlata is. A vállalatokat – más-más mértékben ugyan, de – a feldolgozás felé történt vertikális integráltság is jellemzi.

A kormányzat szerepét tekintve megállapítható, hogy itt még mindig jelentős az állami tulajdon részaránya. A lezajlott változások során nincs szükség különösebb kormányzati eszközökre vagy támogatásra. Nem lehet azonban kizárni, hogy az említett méretbeli sajátosságok és technológiai váltás függvényében hosszabb távon szükség lehet egyedi beavatkozásra. A környezetvédelmi beruházások állami támogatási rendszerének szükségességét kiemeljük.

- A *műanyagfeldolgozó-ipar* a kilencvenes években a legkedvezőbb eredményeket elért ágazatok közé tartozott. Piaci érzékenysége ellenére a recesszió kevésbé sújtotta, és a kilábalás jelei is korábban megmutatkoztak, mint az alapanyaggyártó ágazatnál. A feldolgozóipar heterogén ágazat: az iparág vállalatai között a termékcsoporthoz és -technológiákhoz jelentős eltéréseket mutatnak a koncentráció mértékében, a külföldi tőke arányában, az importverseny erősségében és a felhasználó piacok változásait illetően.

A szektor széttagolt piaci szerkezettel jellemezhető; a vállalatok több mint hetven %-a ötven főnél kevesebb alkalmazottal működik, jelentős a kis- és középvállalatok aránya. Ezek a vállalkozások különösen a fejlesztési forrásokhoz való hozzájutásban vannak hátrányban a nagyokhoz képest.

A privatizáció során a szektor kb. negyven %-a került *külföldi tulajdonba*. Megfigyelhető tendencia, hogy a megtelepedett multinacionális gyártók – pl. gépjármű-, gépipar – megszokott beszállítói követik vevőiket. Az élmunkaigényes szegmenseknél előrejelezhető, hogy a nyugat-európai gyártók régiókba helyezik át termelésüket, vagy bér munka vagy pedig termelőberendezéseik áttelepítésével. A tulajdonosok kapcsán szólni kell arról is, hogy a vegyipari vállalatok közül elsőként a szektor vállalatait vezették be a tőzsdére. (Pannonplast és Graboplast). A működőtőke-bevonási lehetőségek kapcsán mérlegelendő a kis- és középvállalatokat holdingként összefogó vállalati szerveződés lehetősége.

A *piaci lehetőségeket* mutatja, hogy a magyar műanyagfelhasználás a fejlett műanyagkultúrájú országok felhasználásának felét-harmadát sem éri el. A prognózisok szerint régiókban, így Magyarországon is a világtágnál nagyobb ütemű növekedés várható. Elő-

rejelezhető a műanyagok térhódítása más szerkezeti anyagok rovására, és ezzel egyidőben a legkorszerűbb technológiával gyártott műanyagok térnyerése a hagyományos felhasználói területeken.

A feldolgozóipar számára a hazai *alapanyagellátás* biztosítva van. Az alapanyaggyártók és a feldolgozók közötti közvetlen műszaki kapcsolat versenylőnyt jelent. A felhasználói igények azonban az alapanyaggyártókat választékbővítésre kényszerítik a jövőben. Az ágazat *technológiája* a világbanki beruházásoknak köszönhetően viszonylag modern, és képes a piac által elvárt minőségű gyártásra. Az utóbbi tíz évben azonban a technológia megújítása a vállalatok jelentős hányadánál, különösen a kicsiknél elmaradt, és műszaki színvonaluk a kritikus határhoz közeledik, miközben a piac a jelentős beruházásokat igénylő minőségibb termékek felé mozdult el. Ez arra is visszavezethető, hogy az 1984-85-ös világbanki szerkezetátalakítási program teljesen más körülményekre alapozottan vázolta fel a szektor fejlődésének irányát, és ebből következően az ahhoz szükséges fejlesztésekkel számolt. Az iparágat a követő jellegű K+F tevékenység jellemzi. Az ágazatban jelen vannak a külföldi vezető gyártók, akik számottevő saját K+F bázissal rendelkeznek, és fontos kérdés, hogy az adaptáció során milyen mértékben adódik lehetőség az érdemi K+F együttműködésre. A piac megváltozása a *marketing-tevékenység* fontosságára is felhívja a figyelmet, a szektor hazai tulajdonú vállalatainak többsége hátrányban van a külföldi érdekeltségű vállalatokkal szemben.

A kis- és középvállalati kör magas magas aránya miatt *kormányzati szerepvállalásra*, vállalkozásbarát gazdasági környezetre volna szükség: különösen befektetési adókedvezményekre, a beruházási hitelkamatok mérséklésére, valamint az exportfinanszírozó hitel és garancia-rendszer kiterjedtebb rendszerére. A környezetvédelmi beruházások állami támogatásának rendszere is kiemelkedő fontosságú lenne.

⇒ *Összességében* a műanyagalapanyag-gyártás és -feldolgozás kapcsán az állapítható meg, hogy perspektivikus szektorokról van szó. A szektorok nagy szereplői a magyar gazdaság eredményes vállalatai közé tartoznak, ami köszönhető annak is, hogy menedzsmentjük sikeresen igazította vállalataik stratégiáját a megváltozott körülményekhez. A nagyokhoz képest a kis- és közepes vállalatok jelentős piachozféresi és technológiaváltási problémákkal küzdenek, ahol a tőkéhez juttatás és finanszírozásbani intézményes megoldások segítséget jelenthetnek.

Munkaerő-intenzív szektorok: a textil- és textilruházati ipar

Ebbe a csoportba az OECD tanulmánya egyetlen iparágat sorolt, a textilipart. A szektor magas forgalommal jellemezhető a készruházati cikkek, és világméretű beszerzési politikákkal a textilanyagok vonatkozásában. Alacsony a nemzetközi befektetések, és a multinacionális vállalatokon belüli kereskedelem aránya. Ennél az iparágnál kevés nemzetközi együttműködési megállapodás lelhető fel. A megfigyelhető nemzetközi együttműködések a beszerzésre vonatkoznak.

A textil- és textilruházati ipar vertikálisan egymásra épülő két szektort foglal magában. A textilipar körébe soroljuk a textilanyagok előállítását, és ezek további feldolgozása révén a nem ruházati célú termékek előállítását (pl. lakástextíliák, műszaki szövetek). A textilruházati iparhoz soroljuk a különböző célú ruházati termékek előállítását. (A következőkben Cseh, 1997 tanulmányára támaszkodom.)

A textil- és textilruházati ipar további *nemzetközi tendenciáit* tekintve megállapítható, hogy a szektorban az elmúlt két évben jelentős *átrendeződés* zajlott le, ami Európában és Észak-Amerikában jelentős munkahelyvesztéshez vezetett, míg a Távol-Keleten és a fejlődő világ más részein tekintélyes munkahelyteremtéssel jellemezhető. A fejlett régiókban a munkahely megszűnésekkel párhuzamosan megfigyelhető a termelékenység jelentős növekedése. A világ textilruházaticikk-exportjának jelenleg több mint 60 %-a a fejlődő országokból származik. Európában megfigyelhető tendencia, hogy a kelet-európai régiók országai egyre fontosabb beszállítókká válnak. Ez a tendencia egyértelműen a bérszínvonal különbségeiből fakadó költségelőnyök kihasználásával magyarázható, amiben igen jelentős a *bérmunkáltatás* szerepe. A textiliparban a *piaci verseny* élesebb, mint a feldolgozást megvalósító textilruházati ágazatban. Ez köszönhető annak, hogy a textilipar a fejlődő országok iparosításának folyamatában általában nagyobb szerepet kapott.

A két szektor hazai helyzete kapcsán a következők állapíthatók meg: a textil- és textilruházati ipar jelentősége különösen a szakképzetlen női munkaerő foglalkoztatásában kiemelkedő volt a szocializmus éveiben. A textilipari kapacitások a KGST nagy felvevő piacaira méretezettek voltak, ebben az időben a két szektor vertikálisan egymásra épült. A kilencvenes évek jelentős változásokat hoztak: a két szektor egymástól eltérő fejlődési pályát követ. Ekkortól a textilruházati ipar nemzetközi

piacvesztésre, a növekvő importverseny és a fekete-ereskedelem hatására egyre inkább bér munkára kényszerült, ami a hazai textiliparral szembeni igényét minimálisra csökkentette. A textiliparnak ezen tényezők mellett még azzal is szembe kellett néznie, hogy elvesztette hazai feldolgozóipari megrendeléseit, valamint a fokozódó tőkehiány sokkal jobban hátravetette, mint a kevésbé tőkeigényes textilruházati ipart. Ez oda vezetett, hogy a textilruházati ipar mind a mai napig relatíve kedvezőbb helyzetben van. A kilencvenes években még egy mindkét szektort érintő változást emelünk ki, ez pedig a bérköltségek arányának növekedése a szektorok költségserkezetében: 1980-hoz képest a textiliparban a bérköltségek aránya közel kétszeresére, míg a textilruházati iparban több mint kétszeresére nőtt. Ezzel egyidejűleg jelentősen csökkent az anyagköltség aránya, ami a bér munkavégzés növekedésével, valamint közterheinek időközben bekövetkezett változásaival magyarázható. A két szektor együttesen több mint száz ezer főt foglalkoztat, az egy főre eső keresetek az iparban itt a legalacsonyabbak.

Textilipar

A textilipar hazai kereslete jelentősen visszaesett. Ez nagymértékben a ráépülő textilruházati ipar keresletének és termékpiaconak zsugorodására vezethető vissza. Az iparágban egyre jelentősebb arányt képviselnek a kis- és középvállalkozások. Ebben szerepet játszott az, hogy a vállalatoknál a nyolcvanas évek végén erőteljes decentralizálódási folyamat zajlott le. A külföldi tőke részese-dése az iparágban közel harminc %-ot képviselt. A befektetések között elsősorban a textilipari segédanyagok (pl. cérnák) gyártásába történt jelentősebb tőkebefektetés. Az ágazatban tőkeigényessége miatt kisebb az aránya a korszerű gépi rendszereknek, mint a textilruházati iparban. Ez sok esetben lehetetlenné teszi az egyenletes minőség biztosítását. A textilipar zömmel import nyersanyagot használ fel. Az ágazat működésével szemben egyre fontosabb szempontként jelennek meg a környezetvédelemre vonatkozó követelmények, mind a termelés, mind pedig az alapanyagok vonatkozásában. A vállalatok stratégiáit a túlélés motiválta a kilencvenes évek elején.

Textilruházati ipar

A ruházati ipar hazai kereslete nagymértékben visszaesett. Ebben jelentősen közrejátszott a jövedelmek csökkenése, az import verseny és a fekete-szürke kereskedelem térhódítása. A fogyasztás tekintetében érdemes kiemelni, hogy annak több mint fele importból származik, és ez az arány állandósulni látszik. A szektor hazai

piaci pozícióit tekintve a jelenlegi pozíciók megtartása jelölhető meg reális célként. Az exportpiacok felvevőképessége az ágazat számára kedvezőnek mondható, sőt a kedvező földrajzi helyzetből és a korábbi (volt KGST) kapcsolatokból származó előnyök kihasználása révén még bővíthető is. Az export relációt tekintve a kivitel több mint kilencven %-a fejlett (85 %-a EU) országokba irányul.

Az export alapvetően *bér munkára épül*. Ebben a már tárgyalt általános tendenciák mellett a kapacitások kihasználása és a munkaerő megtartása is szerepet játszott. Ráadásul a bér munka azzal az előnnyel is jár, hogy a bér munkáltató által biztosított anyagok, részegységek és tartozékok következtében a bér munkát végző vállalkozásoknál forgóeszköz-kímélő megoldásként jön számításba. A teljes textilruházati iparban a bér munka révén realizált export aránya meghaladja a kilencven %-ot. A bér munka mint szükséges taktikai lépés adódott a vállalatok számára, azonban a „bér munka-korszak” elhúzó-dása és mértéke stratégiai szintre emelte azt.

Az iparág szerkezetére vonatkozóan megállapítható, hogy az klasszikusan a szétagolt iparágak közé tartozik: a vállalati méretek kicsik, a kis- és középméretű vállalkozások száma jelentős. A háromszáz főnél többet foglalkoztató vállalatok aránya öt % alá süllyedt, míg a tizenegy főnél kevesebb alkalmazottal működő vállalkozások aránya megközelítette a negyvenöt %-ot. Ez a típusú szerkezet a külföldi tőkebefektetések szempontjából előnyösnek mondható.

A tulajdonosi struktúrát tekintve az derül ki, hogy az ágazat közel ötven %-a külföldi tulajdonban van. A kilencvenes évek elején elsőként a pénzügyi befektetők jelentek meg, majd megjelentek a szakmai befektetők, és ma a textilruházati ipar legnagyobbjai is jelen vannak a hazai szektorban. Az állami tulajdon visszaszorulásában nagy szerepe volt annak, hogy az ágazatban a szövetkezeti tulajdon aránya tradicionálisan magas volt, ami most nem állami belföldi tulajdonként jelenik meg.

A vállalati működés tekintetében az állapítható meg, hogy ágazat legnagyobb gondja a *termelékenység* növekedése. A magyar vállalatvezetők úgy ítélik meg, hogy vállalataik termelékenysége elmarad a nyugat-európai szinttől, annak hatvan-hatvanöt %-ára tehető. Vannak azonban olyan szegmensek is, ahol a termelékenység meghaladja az EU átlagot. Ez vélhetően köszönhető annak, hogy az ágazatban nagyobb arányban működnek csúcstechnológiát képviselő berendezések. A termelékenység növekedése érdekében azonban jelentős rendszerszemléletű fejlesztésekre, integrált gépsorokra, célgépekre, a korsze-

rú logisztikai és informatikai rendszerek gépi hátterének fejlesztésére lenne szükség. Ez különösen a tartós és egyenletes minőség biztosítása szempontjából fontos. A *nyersanyagokat* tekintve a ruházati ipar elsődlegesen import anyagokat használ fel.

A kormányzat szerepe kapcsán az információs rendszer megteremtését, az exportösztönzés kis- és középvállalatokat támogató eszközei, az elvonások arányának csökkentését és a technológiai megújítás támogatását emeljük ki. Felvetődik továbbá, hogy az iparágnak meg kellene kapnia mindazt a védelmet, amit a nemzetközi gyakorlatban más országok saját iparuk érdekében alkalmaznak.

⇒ *Összességében* mindkét szektor a munkaerőköltségekben meglévő előnyök kihasználására épül. Az innen való továbblépéshez elengedhetetlenek olyan technológiai váltások, amelyekhez nem képződik megfelelő alap a vállalatok működése során. Az ilyen jellegű beruházások elmaradása konzerválhatja az egyszerű művelteken alapuló, alacsony béreket kihasználó bémunkát.

Néhány tanulság

A termékcsoportokra vonatkozó export adatok alapján az derült ki, hogy *a magyar gazdaság exportjának harmadát a globalizációval jellemezhető szektorok adják*: a gyógyszeripar mint tudásalapú szektor, a méretgazdaságosságra érzékeny gépjármű- és gépjárműalkatrész-gyártás, az erőforrás-intenzív szektorok közé tartozó alumínium-, vas- és acéliparunk, a műanyagalapanyag-gyártás és -feldolgozás, továbbá a munkaerő-intenzív ágazatok közé tartozó textil- és textilruházati iparunk.

Az iparágak nehezen mérhető presztízsét, elismertségét tekintve az tűnt ki, hogy a rendszerváltás a szocializmus éveiben kiemelt figyelmet és erőforrásokat kapott szektorokat leértékelte. Ezt tovább erősítette, hogy a jelentős piacvesztés, a korábbi fejlesztési források nyomán felhalmozódott hitelek törlesztése, valamint a világgazdaságba való beintegrálódás igen súlyos helyzetbe hozta a szektorok vállalatait.

A kilencvenes évek eleje alapvetően a szektorok irányváltásával, a *világgazdasági folyamatokba történő integrálódással jellemezhető*. Ez egyes szektoroknál – pl. az alumíniumiparnál – jelentős kapacitás-leépítésre vezető drasztikus alkalmazkodást kívánt, más szektorok esetében dinamizáló hatással – pl. a személygépjármű-összeszerelés esetében – járt. Az újrainTEGRÁLÓDÁST tényként kezelhetjük, ez azonban korántsem jelenti a kivívott ill. megtartott pozíciók biztonságát.

A globális szektorok jellemzői önmagukban arra hívják fel a figyelmet, hogy a vállalati stratégiáknál éppúgy figyelemmel kell lenni a szektorokban zajló nemzetközi tendenciákra, mint a kormányzati politika esetében. Az iparági esettanulmányok azt mutatták, hogy ebben a szektorok vállalatai felkészültebbek, mint a kormányzat. A globalizáció egyik paradoxonaként arra szokták felhívni a figyelmet, hogy a kormányzat gazdasági szerepe nem csökken. Sőt jelentősen hozzájárulhat a helyi vállalatok versenyképességéhez indirekt és finomszabályozó eszközökkel.

A kilencvenes években a hazai kormányok politikáját a privatizáció gyors és jelentős bevételt hozó levezénylése jellemezte. E mögött más gazdaságpolitikai megfontolást mint a költségvetési hiány kordában tartását nehezen lehet felfedezni. Úgy tűnik, hogy a reálszféra magánosítása közben és a piacgazdaság kiépülésében a kormányzatok a privatizáció mellett még az intézményrendszer finomítására és működtetésére összpontosítottak, a reálszférával azonban megváltozott viszonyok közepette nem tudtak mit kezdeni: tűzoltó jellegű akciók figyelhetők meg, előretekintő stratégiai elképzelések azonban nem körvonalazódnak.

Felhasznált irodalom és források

- Antalóczy Katalin (1997): A magyar gyógyszeripar versenyképessége – adatok, hipotézisek, töprengések. Műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmánysorozat 17. kötet, 1997. március
- Barta Györgyi-Poszmik Erzsébet (1997): A vas- és acélipar versenyképességét befolyásoló tényezők. Műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmánysorozat 15. kötet, 1997. február
- Czakó Erzsébet (1995): Versenyképesség az iparágak szintjén. tervtanulmány, in Tervtanulmánykötet, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, 1995. október 3.
- Czakó Erzsébet (1996): A „Versenyképesség az iparágak szintjén” c. projekt tartalma, struktúrája és elemzési módszere. Alaptanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, 1996. március 25.
- Czakó Erzsébet (1997a): A versenyképesség iparági esettanulmányok tükrében című alprojekt zárótanulmánya, műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmánysorozat Z25 kötet, 1997. június
- Czakó Erzsébet (1997b): Iparágaink versenyképessége a 90-es évek első felében – a Versenyképesség az iparágak szintjén c. projekt zárótanulmánya. BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmánysorozat PZ7. kötet, 1997. augusztus

Cseh József (1997): A textil- és textilruházati ipar helyzete, versenyképességét meghatározó tényezők. Műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmányosorozat 13. kötet, 1997. február

Dévai Katalin-Petruska Ildikó (1996): A műanyagalapanyaggyártás és feldolgozás versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmányosorozat 7. kötet, 1996. november

Külkereskedelmi Statisztikai Évkönyvek, 1990., 1991., 1992., 1993., 1994., és 1995. évi kötetek, KSH Budapest

Legeza Enikő (1996): A gépjármű- és gépjárműalkatrészgyártás versenyképességét befolyásoló tényezők. Műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmányosorozat 11. kötet, 1996. december

Némethné Pál Katalin-Németh Imre (1996): A magyar alumíniumipar versenyképességét befolyásoló tényezők, műhelytanulmány, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék, Műhelytanulmányosorozat 9. kötet, 1996. november

OECD (1996): Globalisation of Industry. Overview and Sector Reports, Paris

Porter, M. E. (1980): Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors, The Free Press, New York, magyarul: Porter, M. E. (1993) Versenystratégia. Iparágak és versenytársak elemzési módszerei, Akadémia Kiadó, Budapest

Porter, M. E. (1986): Competition in Global Industries: A Conceptual Framework, in: Porter, M. E. (eds) Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp.15-60.



BUDAPESTI KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI EGYETEM
VEZETŐKÉPZŐ INTÉZET

4 szemeszteres
INFORMATIKAI MENEDZSER
szakosító (másod) diplomát adó kurzust indít.

Kezdés:
1998. február második felében.

Részletes tájékoztatás és jelentkezés:
BKE Vezetőképző Intézet, 1087 Budapest, Könyves Kálmán krt. 48-52.
Programszervező: Kőrösi Ignácné • Telefon/telefax: 210-4296